

1. Alianzas clave:

- ¿Quiénes son nuestros socios clave?
 - A día de hoy no tenemos socios seguros, solo tenemos ideas sueltas a las que podemos recurrir cuando todo vaya mejor y sea más sólido todo. Cómo pueden ser los locales de las charlas, los profesionales de las charlas, otras empresas de juguetes sexuales, etc.
- ¿Quiénes son nuestros proveedores clave?
 - Al igual que los socios, aún no tenemos nada claro, si es verdad que hemos estado pensando en ayudas de otras empresas más grandes que se dedican a ayudar a pequeñas empresas a empezar... pero aún no hemos contactado con dichas empresas.
- ¿Qué recursos clave adquirimos a nuestros socios?
 - Podemos llegar a adquirir recursos físicos, humanos y financieros, ya que nos estarían ayudando, y si son empresas más grandes sería una ayuda que nos estarían ofreciendo a cambio de ser socios y crear nuevos planes.
- ¿Qué actividades clave realizan los socios?
 - Pasarnos información sobre sus clientes para poder pasarles propaganda y publicitarnos por si saben de alguien que nos necesite o se ajuste a nuestro perfil de cliente.
 - Contactar con otras empresas para asociarnos y poder hacer actividades conjuntas, y a su vez hacernos más conocidos.
 - Preparar charlas con nuestros clientes y así informar también de su empresa y el por qué de nuestra unión.